

<<业绩突破有方法>>

图书基本信息

书名：<<业绩突破有方法>>

13位ISBN编号：9787550209008

10位ISBN编号：7550209006

出版时间：2012-8

出版公司：北京联合出版公司

作者：姜洋

页数：158

字数：109000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<业绩突破有方法>>

前言

我非常高兴能在本书中和广大企业家朋友一起分享业绩突破的经验。

在准备这本书的时候，我隐约有一种感觉，在近几年全球经济衰退的大环境下，所有的企业经营者都在想着如何让自己的企业不仅不受大环境的影响，而且要取得发展。

虽然经济危机已经过去了，但是对所有的企业经营者来讲，如何带领团队实现业绩突破，仍是一个很重要的命题。

我从事管理工作多年，也做了很多年的培训工作，在这个过程中，我遇到了一个很大的问题：上司总是说下属不突破，总公司总说分公司不突破；甚至是政府觉得企业不突破，企业又觉得政府不突破。

所以，“突破”一词在企业管理或者组织管理中成了一个最重要的核心词。

正是我们对突破这个词的理解不够全面、到位，所以导致管理中出现很多矛盾。

那么，我们该如何准确理解突破并实现业绩突破呢？

在本书中，我将对这个问题进行系统地讲解。

针对困难，广大企业经营者要有两点认识。

第一，遇到困难是企业发展中的常态，企业发展之路就是层层突破之路。

经常有学员问我为什么企业在经营过程中会遇到很多困难。

对于这个问题，我深有感触。

我曾经在许多企业任职，无论是国有企业、民营企业还是独资企业、合资企业，我都待过，同样遇到过很多困难。

有时候，我会抱怨：为什么困难这么多！

但如果我们都能平心静气地想一想，就会发现：困难就是常态，管理者的天职和使命就是排除困难，实现突破！

没有困难就没有管理者，更没有企业家；我们必须天天面对困难，它就像家常便饭一样。

业绩突破是每一个管理者必须担负的使命。

一名员工想要有更高的薪水，一个企业想要有更好的发展，就应该去克服更大的困难，解决更多的问题！

我们只有克服、解决了更多的问题，才能够突破和成长，而克服困难的最后边界就是我们成长的最后边界。

你若觉得自己只能突破到10亿元，那你的“命”就到10亿元；你若觉得自己只能突破到100万元，那你的“命”就到100万元；你若觉得自己的年薪只能到20万元，那你的年薪就会停滞不前，再也提升不上去。

如今，企业里有很多人不想突破，把困难当成逃避的借口，当成自我欺骗的借口，当成打击他人的武器。

尤其开年度大会的时候，他们不负责任地用企业发展中遇到的困难打击团队的士气，打击老总的士气。

从企业管理的角度来看，如果不能正确地理解困难，那就是一个灾难。

其实，困难就是财富，如果有机会挑战更大的困难，你的人生将更加精彩。

第二，即使人们痛苦地认识到突破是必需的，却仍有部分管理者不能、不愿或不敢面对某些突破。

业绩突破是管理者的天职，但总有一些管理者不愿去突破，也不敢突破，他们停止了、迟疑了、彷徨了。

一旦这种突破行为停止了，公司、组织内部就会产生矛盾。

总之，在进行业绩突破之前，管理者必须认识到以上两点。

业绩突破是一件快乐的事情，这是贯穿本书的一个重要观点。

其实，只有真正去挑战困难，企业才能不断由小变大、由弱变强，管理者才可以把企业的业绩从100万元提升到500万元，甚至1000万元。

当遇到困难、业绩发展慢的时候，管理者要去找问题，找到并解决问题，业绩增长了，这就是一件快乐的事情。

<<业绩突破有方法>>

姜洋

<<业绩突破有方法>>

内容概要

遇到瓶颈是企业发展中的常态，企业发展之路就是层层突破之路。
管理者的天职就是排除困难、实现突破，业绩突破是每一个企业高管必须担负的使命！

《业绩突破有方法》以“业绩突破领导力4级体系”为框架，为企业管理者带领团队实现业绩突破提供了实战理念、思路、方法与工具，旨在帮助企业突破瓶颈、做大做强。
书中的“业绩突破飞扬七步曲”和“1+5业绩突破法”提供现成的步骤及方法，让企业管理者能够“拿来即用”！

<<业绩突破有方法>>

作者简介

姜洋，中国企业成长学综合研究的权威学者、“业绩突破领导力4级体系”创始人，北京大学、清华大学、复旦大学总裁班授课学者，中欧国际工商学院（CEIBS）上海校友会常务副秘书长。历任英孚教育中国区总经理、上海世贸大厦总经理，曾入围中欧国际工商学院15周年杰出毕业生，现任上海鸿风涵远商务咨询有限责任公司董事长。

主要研究和讲授的核心课程有：“业绩突破训练营”“管理者完成目标的五步19法”“王者归来——CEO的自我改造”“领导力”“蓝海战略与创新管理”“企业文化与团队建设”。

著有《达成目标有方法——中层管理者完成目标的五步19法》《王者归来——中国CEO的困境与出路》等。

<<业绩突破有方法>>

书籍目录

第一章 突破之切——业绩突破的迫切性和必要性

第一节 为什么百年老店少之又少

第二节 占据前三名

第三节 你比竞争对手强多少

第四节 何时该突破

自我高原判断法

竞争对手对比法

第二章 突破之难——为什么业绩突破如此艰难

第一节 组织基因

由中国足球想到的

组织基因问题是突破艰难的根源

第二节 “群体黑洞”

何谓“群体黑洞”

“群体黑洞”的特征

组织人现象

第三节 NEC管理磨难模型

何谓NEC管理磨难模型

竞争态对企业业绩突破的影响

从平常态发展到期望态的阻碍力量

第四节 领导者是克服突破之难的关键

领导者是最重要的组织基因

领导力与管理力

当官者、一般管理者与领导者的本质区别

第三章 突破之路——寻找业绩突破的方向

第一节 业绩突破公式

第二节 业绩突破中两条线路的斗争

“舒服线”

“痛苦线”

第三节 升级自己

企业经营者的级别各不相同

企业经营者三大分类

如何升级自己

第四节 升级企业

3.5企业发展驱动模型

选择正确的突破之路

第四章 突破之点——六个“突破”克服难题

第一节 突破目标

企业目标的三种类型

三类目标对应三类企业经营者

可预测的未来与不可能的未来

第二节 突破团队

丢掉“不”字

推离舒适区

跨越四道障碍

变革八步

<<业绩突破有方法>>

善于庆功

幸福经济学

第三节 突破基因

有冲撞才有突破

用大白话改造企业

宗教般的文化

第四节 突破力量

领导者应具备的素质

力量从哪里来

修炼力量

第五节 突破行为

突破领导者行为

推动惰性飞轮

第六节 突破根源

突破的根源是领导者

领导者为何难以改变

突破不了，怎么办

第五章 姜洋老师的业绩突破方法与步骤

第一节 “业绩突破飞扬七步曲”

第一步，定位自己的人生

第二步，宣布一个不可能的未来

第三步，敢于面对残酷的现实

第四步，找到合适的执行人

第五步，实施一系列领导者行为，执行一组升级行为

第六步，寻找教练或导师

第七步，策划与借力相结合

第二节 1+5业绩突破法

判断优先性

什么是“1+5业绩突破法”

为什么要制订“1+5业绩突破方案”

“1+5业绩突破法”的特点

如何制订公司的“1+5业绩突破方案”

项目管理四要素

结语

<<业绩突破有方法>>

章节摘录

版权页：插图：第二，在“群体黑洞”里，人们不愿意承认事实。

当有人指出“黑洞”里的人的缺点和不足时，这些人会立即否认和辩解。

由于不愿意承认，不肯直面残酷的现实，因此他们失去了改善和突破的机会。

所以，任何公司、任何团队只要看不见事实、不愿意承认事实，它们的突破就结束了。

第三，在“群体黑洞”里，人们有意识地阻碍事实的公布。

处于“黑洞”中的人们，出于某种既得利益的考虑，即便他们知道真实的情况，也会极力阻碍改革者、正确者公布该情况。

比如，在中世纪时，天文学家哥白尼提出了“日心说”，揭示了地球绕其轴心运转、月亮绕地球运转、地球和其他所有行星绕太阳运转的部分事实。

这一学说沉重地打击了罗马教会的宇宙观，遭到其强烈抵制和禁锢，而哥白尼的《天体运行论》也因顾忌教会的反对而迟迟未能发表，直到临终前，哥白尼才收到出版商寄来的样书。

第四，在“群体黑洞”里，改革者、正确者很难寻找到“知音”。

如果你宣布自己要突破，就会有人在旁说“皇帝不急太监急”，还有人会说“吃饱撑的没事干”……尽管你有千万条必须突破的理由，可是仍然没人认同和支持，你孤掌难鸣、难觅知音，最终只得退缩和放弃。

第五，在“群体黑洞”里，既得利益者有意识地“谋杀”改革者、正确者。

古今中外，这样的例子数不胜数。

秦国商鞅实施“商鞅变法”，使秦国在军事、经济等各方面迅速强大，也为秦国统一六国奠定了坚实的基础，但由于变法触动了旧贵族的利益，商鞅最终被车裂而死。

意大利思想家布鲁诺勇敢捍卫哥白尼的“日心说”，并将它传遍欧洲，这个举动动摇了教会的神学论，触动了教会的既得利益，布鲁诺被捕入狱，最终被判为“异端”烧死在罗马广场上。

第六，在“群体黑洞”里，人们拼命地保卫自己的既得利益。

改革的道路从来都不是一帆风顺的，在改革者寻求突破的过程中，势必会触怒“黑洞”里的旧势力，使这些人的既得利益受损。

因此，旧势力会拼死保卫自己的既得利益，甚至不择手段。

改革者要想成功突破，必定要与旧势力进行正面交锋，有时还要付出血的代价。

<<业绩突破有方法>>

编辑推荐

《业绩突破有方法》编辑推荐：1.作者知名度高姜洋是中国企业成长学综合研究的权威学者，“业绩突破领导力4级体系”创始人，其著作《达成目标有方法——中层管理者完成目标的五步19法》及《王者归来——中国CEO的困境与出路》在实体书店及网上销量都非常好。

2.相关课程、光盘销量好作者的“业绩突破训练营”吸引了各大企业竞相参加，如恰恰食品、旺旺集团、康师傅、梦洁家纺、深圳富安娜、保时捷（中国）、波斯登集团等企业参与培训课程。相关光盘销量也非常好。

3.实用性强《业绩突破有方法》详细论述了企业突破的困境及当前局势，提出独一无二的姜洋“业绩突破飞扬七步曲”及“1+5业绩突破法”，帮助领导者解决企业问题，能够带领团队走上业绩突破之路！

4.符合市场需求当前经济环境不稳定，企业多遭遇瓶颈，业绩无法突破，《业绩突破有方法》能为企业高管解开困惑，解决问题，符合市场需求。

<<业绩突破有方法>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>